



平成 29 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 エンシュウ株式会社
代表者名 代表取締役社長
社長執行役員 山下 晴央
(コード：6218 東証第1部)
問合せ先 代表取締役 副社長執行役員
兼 管理本部長 勝倉 宏和
(TEL. 053-447-2111)

長期ビジョン 新中期経営計画

当社は、このたび、「長期ビジョン 新中期経営計画」を開示しましたのでお知らせいたします。

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以 上

長期ビジョン 新中期経営計画

2017年5月12日
エンシュウ株式会社

長期ビジョン (2017-2026)

経営ビジョン (目指す姿)

お客様の期待に応え
選ばれ続ける **ブランド** になる

長期ビジョン（2017-2026）

経営方針

- 既存事業の**基盤強化と成長**
- 工作機械－部品事業のコア技術を活かし、**シナジー効果**により付加価値を生み出す
- 将来のための3本目の柱となる**新規事業**を立ち上げ、育成する

長期計画 (2017-2026)

I: 基盤構築フェーズ (2017-2019)

1. 黒字化体質改善
(損益分岐点引下げ)
2. 既存事業の成長
3. 新規事業の探索

II: 成長フェーズ (2020-2022)

1. 既存事業の売上拡大
2. 新規事業のスタート
3. 成長に向けての投資

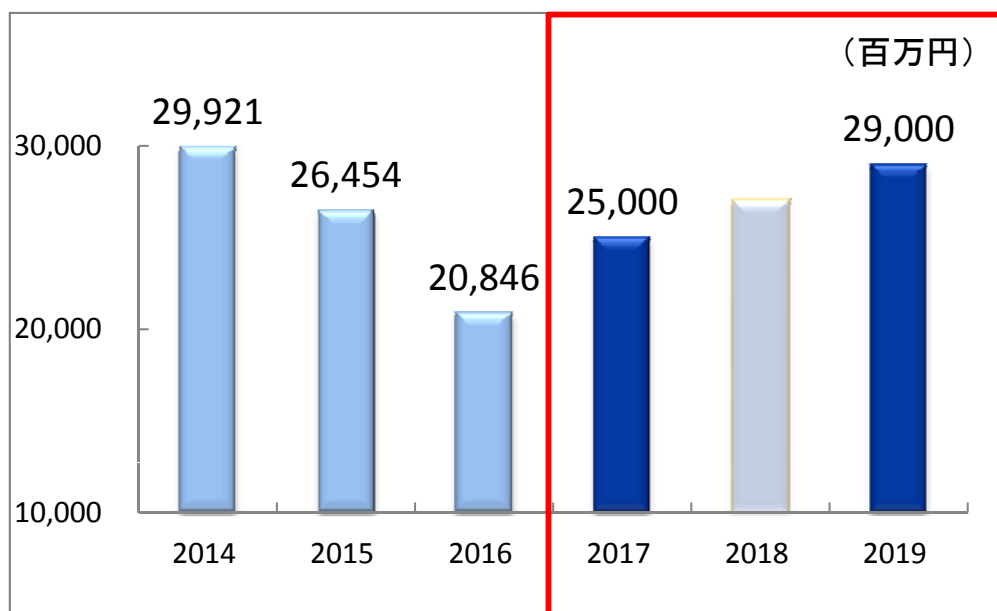
III: 飛躍フェーズ (2023-2026)

1. 3本柱で収益拡大
2. 持続成長の土台構築

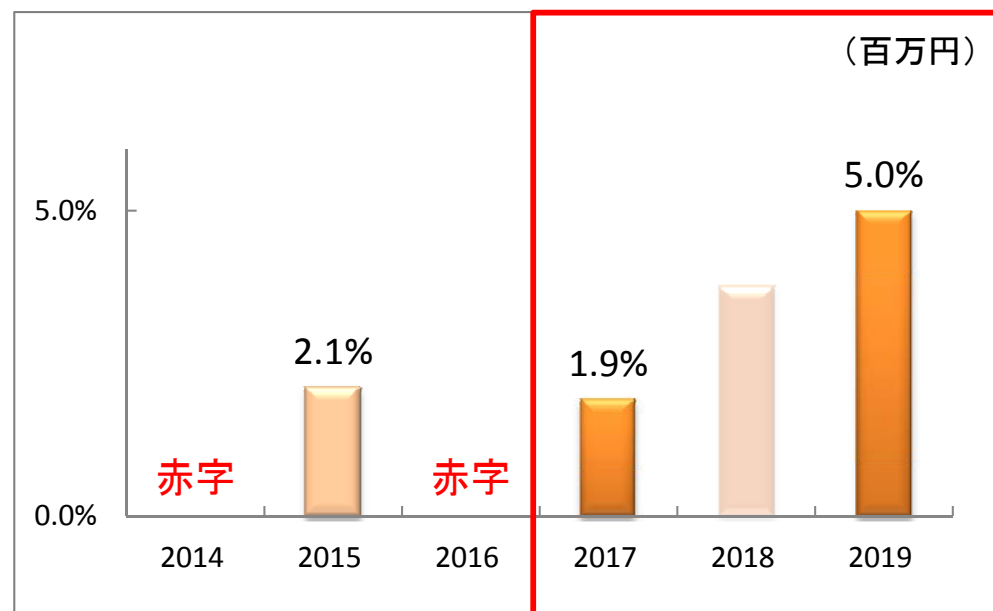
I: 基盤構築フェーズ (2017-2019)

1. 黒字化体質改善 (損益分岐点引下げ)
2. 既存事業の成長
3. 新規事業の探索

売上高



営業利益率



中期計画 (2017-2019) 取り組み施策

○ 工機・レーザー事業部

1. 受注戦略

既存のお客様からの受注は着実に確保し、新たな自動車関連顧客の取り込みに加え、非自動車関連業界への販売拡大を図る。

2. 高付加価値化

ホーニング加工機、5軸加工機、レーザー応用技術の展開に加え、新機種開発により提案力を向上させる。

3. コスト削減・L/T短縮

人生産性（標準化、多能工化 等）・調達力・モノづくり力を向上させる。

○ 輸送機器事業部

4. 売上拡大

営業強化により売上拡大を図る。

5. 基幹事業の安定化

ベトナム工場のフル稼働および生産ラインの再編によりグローバル生産体制を確立する。

○ シナジー効果、新規事業

6. 独自加工技術、IoT

当社加工ラインを活用し、独自の加工技術や新IoTサービスを開発、販売する。

7. 3本目の柱となる新事業を探索

注記事項

本説明資料に記載いたしました業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。実際の業績に影響を及ぼす可能性がある要因には、主要市場における経済状況及び製品需要の変動、為替相場の変動等が含まれます。